

ДМИТРИЙ МОИСЕЕВ

СВОИМИ СЛОВАМИ

Как довести человека
до его собственного решения

Двенадцать сделок дословно.
Что я сказал, чего не сказал
и сколько мне это стоило

Дмитрий Моисеев

Своими словами

<https://litres.ru/74342803>

SelfPub; 2026

Аннотация

Клиент сказал "я подумаю" и пропал. Собственник держит цену, которой нет на рынке. Покупатель просит скидку по телефону, даже не посмотрев объект.

Двенадцать реальных сделок, разобранных дословно: что сказал человек, что за этим стояло, какой вопрос вскрыл настоящую причину и сколько стоила каждая ошибка.

Эта книга не про то, как убеждать. Она про то, как перестать убеждать и начать слышать. Дом, который стоял два с половиной года и ушёл за полную цену через два месяца. Квартира, которую за два дня посмотрели больше ста человек. Встреча в кофейне, где автор отказался от работы и через год заработал на этом почти два миллиона.

В конце каждой главы четыре вещи: как это звучит дословно, что забрать, как посчитать свою потерю и задание на неделю.

Автор не обещает лёгких сделок и не продаёт мотивацию. Он показывает работу изнутри, включая те места, где ломался сам.

Книга для риелторов, руководителей отделов продаж и всех, чей заработок зависит от одного разговора.

Содержание

ОТ АВТОРА. КТО Я И ЗАЧЕМ ЭТА КНИГА	4
ПРОЛОГ. ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ МОЖЕТ	7
ПОЛОЖИТЬ ТРУБКУ	
ГЛАВА 1. ДОРОГО СЕЙЧАС ИЛИ ВООБЩЕ	12
Что делает обычный агент	14
Что на самом деле лежит под словом «дорого»	15
Как это звучит	17
Что происходит после этого вопроса	19
Та же дыра в обычной квартире	21
Где я сам ломался	23
Почему это сработало	24
Посчитайте свою потерю	25
Что забрать	26
Задание на неделю	27
ГЛАВА 2. ОН НЕ ПЕРЕЗВОНИЛ, ЗНАЧИТ	28
ПЕРЕДУМАЛ	
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Дмитрий Моисеев

Своими словами

ОТ АВТОРА. КТО Я И ЗАЧЕМ ЭТА КНИГА

Все истории в этой книге произошли на самом деле. Имена людей изменены, а отдельные детали, по которым можно узнать участников конкретной сделки, намеренно смещены. Всё остальное, включая разговоры, суммы и сроки, оставлено как было.

Меня зовут Дмитрий Моисеев. Я коуч по НЛП для мастеров продаж недвижимости.

Начиналось всё не с недвижимости и не с коучинга. Сначала была служба в спецназе, потом отдел взыскания в банке: от десяти до двадцати разговоров в день с людьми, которые не обязаны разговаривать со мной ни минуты и в любую секунду могут положить трубку. Там я впервые увидел простую вещь: заставить человека нельзя, а договориться с ним можно почти всегда. С этого начинается пролог, и с этого началась моя работа.

Оттуда я ушёл в недвижимость и восемь лет продавал сам. Загородные дома, городские квартиры, коммерческие поме-

щения. Частный риелтор, только эксклюзивный договор и только свои условия. Тем, кто не готов был так работать, я отказывал, и в книге есть глава о том, как выглядит такой отказ и во сколько он мне однажды обошёлся.

Когда я вышел на свой первый миллион одним чеком и повторил это ещё несколько раз, ко мне начали приходить риелторы. Не за квартирой, а за тем, чтобы я их натаскал. Два года я делал и то и другое: вёл свои сделки и одновременно ставил работу агентам, помогая им поднимать свои чеки. Потом нагрузка выросла настолько, что выбирать пришлось. Я закрыл свою последнюю сделку и полностью ушёл в коучинг мастеров продаж недвижимости.

С тех пор я не продаю сам. Я работаю с теми, кто продаёт. На тот момент, когда пишется эта книга, мои клиенты это эксперты более чем из тридцати городов и шести стран, в том числе первые лица гильдий и владельцы агентств недвижимости.

Теперь о том, зачем написана эта книга.

Мне давно надоели книги про продажи, в которых нет ни одного живого разговора. В них есть этапы, техники, воронки и слово «клиент». А того, что человек говорит на самом деле, там нет. Между тем сделка решается в одной-двух фразах, и почти никогда не в тех, которые вы готовили заранее.

Здесь всё наоборот. Двенадцать историй, и в каждой разговор приведён так, как он был. Что сказал человек, что ответил я, где я промолчал и чем всё закончилось. В конце

каждой главы посчитаны деньги: сколько сделка принесла или сколько стоила ошибка. В том числе моя.

Все истории здесь мои собственные. Я не пересказываю чужие кейсы и не разбираю чужие переговоры. Каждый разговор в этой книге я вёл сам, стоял в нём под напряжением и отвечал за результат деньгами.

Про свои ошибки я пишу отдельно. В каждой главе есть раздел «Где я сам ломался». Там я уговариваю, оправдываюсь, говорю больше нужного и падаю в собственных глазах. Я не изображаю человека, который всё делает правильно. Я показываю работу, в которой ошибку видно по деньгам, и то, что я с этими ошибками сделал.

Что вы получите, если дочитаете. Вы начнёте слышать, что на самом деле стоит за словами «дорого», «я подумаю» и «мне надо посоветоваться». Вы перестанете отдавать чужую цену в первые тридцать секунд телефонного разговора. Вы научитесь отказывать так, чтобы к вам возвращались. И вы увидите, во что вам обходится желание понравиться.

Как читать. По одной главе за раз. В конце каждой есть задание на неделю, и оно важнее самой главы: пока вы не попробуете это в своём разговоре, всё написанное останется чужим опытом.

Здесь ничего не придумано. Все разговоры, суммы и сроки были на самом деле.

ПРОЛОГ. ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ МОЖЕТ ПОЛОЖИТЬ ТРУБКУ

Тюмень. Полшестого вечера, офис банка, до конца рабочего дня полчаса. Семнадцатый звонок за день, а до конца дня ещё выезд на адрес.

Я ведущий специалист регионального отдела взыскания. Норма у меня от десяти до двадцати разговоров в день, и каждый день ещё поездки к людям домой.

Открытый зал, ряды столов, низкие перегородки. Над головой гудят лампы, где-то за спиной булькает кулер. Из соседних кабинок доносится ровный человеческий гул: у каждого своя фамилия в трубке, своя сумма и свой четвёртый месяц просрочки. К вечеру этот гул становится усталым, как в конце смены.

Утром пришёл новый реестр должников. Перед каждой фамилией пометка от того, кто звонил до меня. Не берёт трубку. Берёт и бросает. Берёт и бросает.

Николай Тимофеевич, 185 тысяч, четвёртый месяц просрочки.

Набираю. В трубке два длинных гудка. Он отвечает сразу, и по первому слову слышно, что он злой. Как только он понимает, что я из взыскания, он начинает орать.

— Как вы надоели, крохоборы! Что вам от нас нужно? От-

станьте от меня. Нет у меня денег, я вам уже сто раз сказал. Давным-давно бы заплатил. Заколебали. И не приезжайте, и не звоните мне больше.

Короткие гудки.

Я к этому привык. Я даже считаю, что он ведёт себя нормально: ему четвёртый месяц звонят чужие люди и требуют то, чего у него нет. Вопрос не в том, прав он или нет. Вопрос в том, что мне с этим делать через минуту, когда я наберу его снова.

Здесь есть развилка, и по ней видно всю мою будущую профессию.

Первый путь тот, которым идёт большинство. Повысить голос в ответ. Напомнить про суд, про приставов, про то, что будет дальше. Сказать что-нибудь про совесть. Это работает ровно до той секунды, пока человек не нажмёт отбой. А он нажмёт, потому что ему ничего за это не будет. У него в руке кнопка, которая заканчивает любое давление.

Вот это и есть главное условие, в котором я научился разговаривать. Собеседник в любой момент может закончить разговор, и никакие мои полномочия ему не помешают.

Второй путь я тогда придумал сам, от безвыходности.

Я подумал: на том конце человек, который попал в тяжёлую ситуацию и не платит не потому, что не хочет. У него нет возможности. И он наверняка сам ищет, как выбраться, только не знает где и как. А ещё в нём сидит напряжение, и именно оно, а не деньги, мешает ему сейчас со мной разго-

варивать.

Значит, работать надо с напряжением, а не с долгом.

Набираю снова. Сброс. Ещё раз. Сброс. Звоню с другого номера, благо у меня четыре симки. Берёт.

И я не представляюсь. Не называю компанию, не называю сумму, вообще не говорю, откуда я. Я говорю одну фразу.

— Дайте мне минуту. И я скажу, как мы можем с вами поступить так, чтобы вам было максимально комфортно.

Он замер.

В трубке стало тихо. Не та тишина, когда человек собирается положить трубку, а другая: он остановился и слушает. Где-то у него на фоне работает телевизор.

Человек открыл уши.

Дальше я сказал ему примерно так:

— Я понимаю вас, в отличие от тех, кто начинает наезжать и после кого вы бросаете трубку. Я звоню, чтобы помочь вам решить ваш вопрос. Сейчас нужно, чтобы вы успокоились, а я понял, в чём настоящая проблема. Возможно, я и буду тем человеком, который свяжет вас и банк.

И он замолчал. Я слышу в трубке, как он дышит. Потом он заговорил, и заговорил тише.

— Да, хорошо. Но у меня такая ситуация.

И начал рассказывать. Четвёртый месяц без дохода. Уволили, новую работу не нашёл. Больше зарабатывать негде. Жена работает, но её зарплата их расходы не покрывает.

Он говорил, а я слушал. В конце он сказал мне спасибо.

Вы вдумайтесь. Человек, который двадцать минут назад орал в трубку слово «крохоборы», сказал спасибо тому, кто звонит ему по поводу долга.

Через несколько дней он приехал в офис сам.

Тот же зал, те же лампы, только теперь человек не в трубке, а напротив меня, через стол. Мы сели и стали искать решение, и нашли его.

Он занял деньги у двоюродного брата, на условиях лучше банковских. И вот здесь была вторая половина работы, о которой обычно не рассказывают.

Идти к брату ему было стыдно. Он так и сказал:

— Просить у родственников я не пойду.

Я ответил, что просить и не надо, потому что он и не просит.

— Вы не просите, — сказал я. — Вы даёте человеку возможность проявить свои лучшие качества и выручить вас в трудную минуту. И вы придёте на помощь ему точно так же, когда у него будет нужда, а у вас будет возможность.

И дальше мы вместе собрали ему разговор. Ничего не требовать. Не давить. Не тянуть за родственные связи. Не напоминать, что раньше выручал он сам. Просто приехать, рассказать, какая сейчас ситуация, и спросить, может он помочь или нет. А если не сможет, значит найдём другое решение, пусть позже.

Он поехал и поговорил. Брат дал денег.

Николай Тимофеевич вошёл в график. Он не закрыл 185

тысяч одним переводом, он начал платить дальше, как человек, у которого появился план. Для банка это и есть результат.

Теперь главное, ради чего эта история стоит в начале книги.

Я несколько лет по десять и двадцать раз в день разговаривал с людьми, у которых была причина меня ненавидеть и полное право положить трубку. Там нельзя настоять. Там нельзя продавить. Там не помогает ни статус, ни громкость, ни угроза. Работает только одно: человек должен сам захотеть продолжить разговор, а потом сам прийти к решению.

Всё, что дальше в этой книге, выросло оттуда.

И вот что я хочу, чтобы вы держали в голове, когда будете читать. Ваш клиент, который сказал «я подумаю» и перестал отвечать, настроен к вам в разы мягче, чем тот мужчина в трубке. Он вам ничего не должен, он на вас не кричит, он не считает вас крохобором. У него просто нет причины продолжать.

Значит, с ним тем более не нужно давить. Нужно другое, и об этом весь дальнейший текст.

ГЛАВА 1. ДОРОГО СЕЙЧАС ИЛИ ВООБЩЕ

Ход: ДЫРА ВО ФРАЗЕ

Лето, Тюмень, элитный коттеджный посёлок. Улицы пустые, все на работе или на воде, слышно только, как где-то за забором работает поливалка. Жара стоит такая, что асфальт на въезде мягкий.

Коттедж почти 400 м², дому семь лет, а ощущение такое, что в нём никто не жил ни дня. Внутри прохладно и очень тихо, шаги отдаются под потолком. Французские перила, лестница из чистого мрамора, ремонт, к которому нечего добавить. Свет из панорамных окон ложится на ступени и делает камень почти белым. Собственники относились к своему дому трепетно, и это видно в каждой мелочи.

Цена 47 млн.

Семья приехала втроём: Ирина, её муж Сергей и дочка Соня, лет четырнадцати. Я показываю дом, а сам смотрю не на дом, а на них.

Соня поднялась на второй этаж и застряла в детской. Не выходила оттуда минут десять. Взрослые говорили вниз, а сверху не доносилось ни звука: человек не осматривает комнату, человек в ней уже живёт.

Сергей ходил и проверял. Стучал, приглядывался, смот-

рел стыки. Так ходит человек, который уже прикидывает, что здесь его.

Собственников на показе не было, и это не случайность. Я никогда не показываю объект вместе с владельцами. Покупатель должен войти и почувствовать себя внутри этого дома, а не под взглядом хозяина, который ходит за ним по пятам. Под таким взглядом человек зажимается, он не может представить себя здесь живущим, и уходит с фразой «я подумаю». В тот день семья ходила по дому свободно. Собственники уехали в ресторан ещё до их приезда, и полтора часа дом принадлежал только гостям.

Мы выходим на крыльцо. После прохлады дома воздух на улице кажется плотным, от нагретой плитки идёт тепло. Ирина щурится на солнце и спрашивает:

— Ну что там по цене? Торгуется?

Что делает обычный агент

В эту секунду большинство агентов делает одно из двух.

Первое: начинает оправдывать цену. Тут мрамор, тут перила, тут посёлок, тут семь лет и ни одной трещины. Клиент слушает и понимает, что его убеждают, а убеждают только тогда, когда сами не уверены.

Второе, и это дороже: бежит к собственнику за скидкой. Звонит и говорит, что люди хорошие, но просят 3 млн вниз, давайте подумаем. И вот здесь агент только что вынул из сделки 3 млн чужих денег и часть своих, даже не выяснив, нужны ли они были вообще.

Он торопится, потому что боится потерять покупателя. А теряет он не покупателя. Он теряет цену.

Что на самом деле лежит под словом «дорого»

Слово «дорого» ничего не значит само по себе. Человек произносит его вместо трёх совершенно разных вещей, и от того, какая из них его, зависит вся дальнейшая сделка.

Первое: у меня нет этих денег прямо сейчас. Деньги будут, но позже, или часть надо занять, или нужен кредит. Это вопрос времени и схемы, а не цены.

Второе: у меня нет этих денег вообще. Мой потолок ниже, и никакая работа с ценой его не поднимет. Это вопрос того, мой ли это покупатель.

Третье: я считаю, что объект столько не стоит. Деньги есть, но по моей оценке ваш дом стоит меньше. Это вопрос ценности, а не денег.

Три разные ситуации. Три разных разговора дальше. И одно и то же слово на входе.

Запомнить их проще всего так: время, кошелёк, ценность. Нет сейчас: деньги у него будут, но позже. Не может сегодня. Разговор пойдёт про срок и схему оплаты.

Нет вообще: его потолок ниже вашей цены и выше не станет. Хотел бы, но не может. Разговор пойдёт не про цену, а про то, ваш ли это вообще покупатель.

Столько не стоит: деньги у него есть. Может, но не хочет

по этой цене, потому что оценивает объект ниже. Разговор пойдёт про ценность.

Разница между вторым и третьим важнее всего, и её путают чаще всего. Во втором случае человек не может. В третьем может, но не считает нужным. Скидка помогает только во втором, и то не всегда.

Вот эту выброшенную половину фразы я и называю ДЫРОЙ ВО ФРАЗЕ. Человек говорит «дорого» и не говорит, для чего именно дорого и по сравнению с чем. Пока вы эту дыру не открыли, любой ваш ответ уходит мимо, потому что вы отвечаете на свою догадку, а не на его причину.

Как это звучит

Ирина повторяет:

— Ну что там по цене? Торгуется?

Я не отвечаю ни да, ни нет. Я возвращаю ей её же слово, с интонацией:

— Торгуется? Было бы любопытно. Наверняка у вас есть какое-то особое предложение, я вижу, что вы оценили дом по достоинству.

— Ну знаете, Дмитрий, — говорит Ирина, — мне кажется, это дороговато.

— Прекрасно вас понимаю, дом действительно хорош.

Здесь я делаю первую вещь, которая работает на всём протяжении разговора. Я не спорю со словом «дороговато» и не повторяю его. Я ставлю рядом другое слово: дом действительно хорош. Её «дорого» и моё «хорош» говорят про одно и то же качество дома, только с разных сторон. И дальше спрашиваю:

— И что вас останавливает?

— Ну, нам бы хотелось подешевле.

— Подешевле? На какую сумму идёт речь?

— Миллиона на три. Вот за сорок четыре ещё может быть.

Тем более у нас наличка.

— Способ оплаты абсолютно ни на что не влияет.

И дальше главный вопрос главы, ради которого всё:

— Вы торгуетесь, потому что у вас денег нет сейчас? Или вообще? Или вы считаете, что дом столько не стоит?

И я показываю рукой на дом.

Что происходит после этого вопроса

По их лицам прошёл испуг. Отвечать на этот вопрос они не хотели. Ирина сказала:

— Ну вообще знаете, тут все торгуются, так принято.

Это не ответ. Это уход. И он мне уже кое-что сообщил: если бы человек считал, что дом столько не стоит, он бы сказал это сразу и с удовольствием, потому что это его сильная позиция. А в стороны уходят тогда, когда настоящая причина неудобная.

Тогда я сказал:

— А давайте сделаем так. Пусть он стоит не сорок семь, а пятьдесят. Мы три миллиона скинем, и вы как раз сторговали три миллиона.

Они удивились и засмеялись. Я торгуюсь вверх, они вниз, и всем стало легче.

А дальше я сказал то, что думаю на самом деле:

— В нашем менталитете принято торговаться, и многие считают, что собственник заранее накинул и себе, и риелтору. Здесь цена честная. Сюда не заложено ни рубля на торг. Вы сами видите, что она ниже той ценности, которую вы сейчас вокруг себя наблюдаете.

— Ну тогда нам, конечно, нужно подумать, — сказала

Ирина.

— Естественно. Было бы здорово, если бы вы подсказали, чего вам не хватает, чтобы принять это решение прямо сейчас.

И вот тут дыра закрылась:

— По дому всё хорошо. По деньгам: у нас есть определённая сумма, а часть придётся занять или взять в ипотеку. Нам нужно время это обсудить.

Читайте эту фразу внимательно. Дело было не в цене. Дом стоил своих денег и в их глазах тоже. Им не хватало части суммы и было непонятно, где её брать.

Если бы я в самом начале побежал к собственнику за этими 3 млн, я бы решал задачу, которой не существовало.

Ирина спросила, можно ли приехать ещё раз с экспертом по домам. Я сказал: конечно, это достойный выбор, его стоит посмотреть со специалистом.

Они приехали с экспертом. Через пять дней после того показа дом был продан ровно за ту цену, которую хотел собственник. Не сторговав ни рубля.

Моя комиссия по той сделке составила 5% от цены продажи.

Если бы я отдал те самые 3 млн, цена стала бы 44 млн. 150 тысяч моих денег за одно слово, которое я поленился разобрать. И 3 млн чужих.

Та же дыра в обычной квартире

Чтобы не подумали, что это работает только на домах за 47 млн.

Квартира в центре города, 65 м², седьмой этаж, дизайнерский ремонт. Собственник хочет 17,5 млн.

Покупателя зовут Артём. Он посмотрел квартиру и сказал:

— Дороговато. Вот если бы чуток уступили.

Я спросил две вещи подряд:

— Чуток это сколько? И что послужило причиной торга?

Артём ответил честно: не вписываюсь в бюджет. И назвал 16 млн.

Вот вам первое из трёх «дорого» в чистом виде. Не «квартира столько не стоит», а «у меня столько нет». Значит, и работать надо не с ценой.

Я сказал:

— Хорошо. Вот вам письменная оферта, заполните её, я передам собственнику. Он прилетает через пять дней и будет выбирать покупателя.

— А что, есть ещё желающие? — удивился он.

— Есть, — говорю. И показал ему другие предложения, как они есть. Там были шестнадцать с половиной миллионов, семнадцать и пятнадцать.

Заметьте: я показал и то предложение, которое ниже его.

Я ничего не подкручивал. Человек увидел настоящую картину, а не ту, которую я хотел бы ему нарисовать.

Артём заполнил оферту со своей ценой и уехал. Это было в три часа дня.

В половине девятого вечера он позвонил сам и сказал, что готов за 17,3 млн и готов внести задаток.

Я ответил, что задаток пока уполномочен принимать только по цене продавца, но буду держать его в курсе. И добавил одну вещь: мои услуги оплачивает продавец, поэтому я и мои юристы работают для вас в этой сделке бесплатно.

Он обрадовался и согласился на 17,5 млн.

От показа до задатка прошло два дня. Полная цена. Комиссия те же 5%.

Обратите внимание, что я ни разу не уговаривал и ни разу не сказал «берите, пока не ушло». Я задал два вопроса, показал реальную картину и дал человеку самому решить, где он хочет оказаться.

Где я сам ломался

Я так делал не всегда.

Раньше, когда покупатель заговаривал про торг, первое, что приходило мне в голову, был вопрос: уступит собственник или нет. Я начинал крутить его в себе прямо во время разговора, вместо того чтобы слушать человека напротив.

И дальше я говорил фразу, которую сейчас слышу от каждого второго агента: я обязательно поговорю с продавцом.

Звучит как забота. На деле это обещание того, что мне не принадлежит, выданное просто чтобы покупатель не ушёл. Я цеплял его этой фразой, а вместе с ней брал на себя чужое решение и заранее вставал на сторону скидки.

Понимание пришло позже и было простым: в этом сегменте торг это игра. Не расчёт, не бюджет, не оценка. Игра, в которую играют, потому что так принято. И если ты принимаешь её всерьёз, ты один в ней и проигрываешь.

Почему это сработало

Три вещи, и все три повторяемые.

Я не дал слову «дорого» остаться неразобранным. Я не согласился с ним и не стал его опровергать, я попросил человека самого выбрать, какое из трёх «дорого» его.

Я задал вопрос, который человеку неудобно обходить. «Денег нет сейчас, вообще, или дом столько не стоит» не оставляет места для вежливого тумана. Даже уход от ответа сообщает вам правду.

Я не торопился со скидкой. Скидка это единственный ресурс, который у вас есть, и отдавать его надо последним, а не первым.

Посчитайте свою потерю

По дому: просили 3 млн скидки с 47 млн, это больше 6% цены. Моя доля от этой скидки 150 тысяч.

По квартире: просили 1,5 млн скидки с 17,5 млн, почти 9%. Моя доля 75 тысяч.

Два разговора, два вопроса, 4,5 млн, оставшихся у собственников, и 225 тысяч, оставшихся у меня.

Теперь возьмите свою сделку. Отнимите от её цены 6%, это скромный торг по нынешним временам. Посчитайте по своей ставке, сколько из этой суммы ваша комиссия.

А потом вспомните, сколько раз за последний год вы шли к собственнику со словами «покупатель просит скидку», ни разу не спросив, какое из трёх «дорого» перед вами. Умножьте на это число.

Что забрать

Возвращайте слово клиента ему же, с вопросительной интонацией, и молчите.

Спрашивайте «чуток это сколько» и «что послужило причиной торга» до того, как что-то пообещаете.

Ставьте рядом со словом «дорого» слово «хорош», вместо того чтобы спорить.

Спрашивайте прямо: денег нет сейчас, вообще, или объект столько не стоит. Время, кошелёк, ценность.

Считайте уход от ответа информацией, а не помехой.

Держите скидку последним ходом, а не первым.

Показывайте настоящую картину рынка целиком, включая предложения ниже, чем у вашего покупателя.

Уберите из своей речи фразу «я поговорю с продавцом», если она сказана только чтобы человек не ушёл.

Задание на неделю

В ближайшем разговоре, где прозвучит слово «дорого», не отвечайте на него ничем, кроме одного вопроса: сейчас, вообще, или столько не стоит. Запишите, что человек ответил, дословно. К концу недели у вас будет три-четыре записи, и вы увидите, что в большинстве случаев дело было не в цене.

ГЛАВА 2. ОН НЕ ПЕРЕЗВОНИЛ, ЗНАЧИТ ПЕРЕДУМАЛ

Ход: ЗНАЧИТ

Квартира 50 м². Хозяйку зовут Надежда. Срок месяц, и он жёсткий: Надежда уже внесла задаток за новую квартиру, та её ждёт. Не продали за месяц, потеряли всё сразу.

Продавал я аукционом. Коротко: цену в рекламе я поставил на 30% ниже аналогов, дал плотную рекламу, и за два дня показов через квартиру прошло больше тридцати человек.

Надежда рассчитывала выручить 7 млн. Соседи по рынку стояли в рекламе по 7 млн, по 6,9 млн и по 7,3 млн. Я вышел с 4,9 млн и четырнадцати дней рекламы.

Как это выглядит вживую: в субботу на лестничной площадке стоит очередь. Люди в бахилах ждут у двери, переговариваются вполголоса, считают что-то в телефонах, поглядывают друг на друга. Каждый видит, что он тут не один, и это единственное, что мне нужно.

Дальше приём предложений, отбор лучших, торг между ними. И вот у меня финалист, Виктор, с ценой 7,1 млн.

Мы договорились созвониться и назначить день задатка.

Я звоню, как условились. Механический женский голос сообщает, что аппарат абонента вне зоны действия сети. Че-

рез час выключен. Через два снова вне зоны.

И так весь день. Я набираю его в машине между показами, потом из офиса, потом вечером с дивана, и каждый раз слышу один и тот же голос автоответчика.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.